

OPCIÓN DE GRADO I
CREACIÓN DE EMPRESA

ANGELICA MARIA PARADA
JULIET ANDREA BARRERA

PROFESORA:
ANDREA JAKELINE SANCHEZ MILLÁN

CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR – CUN
NEGOCIOS INTERNACIONALES
BOGOTÁ
2018

CONTENIDO

- 1. RAZÓN SOCIAL: 3
- 2. ANTECEDENTES..... 4
- 3. ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD 5
- 4. JUSTIFICACION..... 5
- 5. PRINCIPIOS CORPORATIVOS 5
 - 5.1 MISIÓN 5
 - 5.2 VISIÓN 5
 - 5.3 OBJETIVOS 6
- 6. POLITICAS 7
- 7. VALORES INSTITUCIONALES..... 7
- 8. ANALISIS FODA..... 8
- 9. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL 9
 - 9.1 ORGANIGRAMA..... 9
- 10. REFERENTES 10
- 11. ANALISIS DE LA COMPETENCIA..... 13
- 12. BENCHMARKETING..... 14
- 13. PORTAFOLIO DE PRODUCTO: FICHA TECNICA..... 15
- 14. ENCUESTA FRESH NUTS 18
- 16. TENDENCIAS DE MARKETING DIGITAL 26
 - 16.1 REDES SOCIALES 27
- 17. ESTUDIO ORGANIZACIONAL..... 28
- 18. PESTEL..... 29

1. RAZÓN SOCIAL:

C.I. FRESH NUTS S.A.S



QUE TU ALIMENTACION SEA TU MEDICINA

2. ANTECEDENTES

“Las frutas secas como los orejones de albaricoque, de melocotón, las ciruelas, las uvas pasas y los albaricoques desecados, formaban parte, ya en la Edad Media, de la cocina tradicional de numerosos países. En la Europa de aquella época se degustaban tartas de ternera con ciruelas y dátiles, el pescado encurtido se acompañaba con pasas e albaricoques y los patos con frutas. Las grandes empanadas contenían una mezcla de buey, pollo, huevos, dátiles, ciruelas y pasas, generosamente especiados y realzados con azafrán. En Turquía, Irán, Arabia Saudí, Yemen y los países del norte de África sigue siendo tradicional el cordero con ciruelas, albaricoques, almendras, miel y especias, y el pollo todavía se guisa con ciruelas, membrillos, dátiles o pasas.”

“Las uvas pasas más apreciadas se obtienen de las variedades sin semillas, de acidez baja y ricas en azúcares. En la actualidad se producen pasas similares en distintas zonas del mundo, sobre todo en California. Las pequeñas pasas de Corinto proceden de unas uvas negras sin semillas, nativas de los alrededores de la ciudad homónima en Grecia. Se identifican por su color oscuro, su pronunciado aroma, carecen de pepitas y son mucho más pequeñas que el resto. Las pasas sultanas más reconocidas se obtienen de las uvas blancas sin semillas que crecen en los alrededores de la ciudad de Esmirna, en Turquía. Son uvas pasas de color claro, sin semillas y extraordinariamente dulces, por lo que son las más empleadas en repostería y pastelería. Aunque ambas variedades se producen hoy día en muchos otros lugares, todavía prevalecen con sus antiguas denominaciones. En España, las uvas de Málaga poseen Denominación de Origen, son de gran calidad, proceden de la uva Moscatel y son grandes, dulces y con pepitas.” (SUNMAID, S.F)

Es por eso que estos antecedentes y por sus grandes beneficios que C.I FRESH NUTS S.A.S, después de realizar estudios de mercado decide importar frutos secos inicialmente impulsando la uva pasa logrando abastecer el consumo saludable en Colombia y al mismo adquiriendo el reto y compromiso de crear confianza y preferencia de los clientes.

3. ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD

Ofrecer un producto de alta calidad en Frutos Secos, que brindan a nuestros clientes, bienestar, satisfacción y el mejor precio del mercado.

Mejorar la alimentación de los consumidores del mercado y aportar beneficios que contribuyan a la salud, a controlar la obesidad, combatir la anemia, aportando un producto que contiene elementos de complejo B, ayuda a regularizar el tránsito intestinal teniendo un alto contenido de fibras, entre otros muchos beneficios que nos aporta.

Se hará un aporte tanto de capital financiero como de conocimientos adquiridos mediante el trayecto educativo, además que se empleara el tiempo necesario para desarrollar este proyecto y hacerlo realidad.

4. JUSTIFICACION

Así como el mundo está en constante evolución, las necesidades de la población también, el porcentaje de personas que implementan cuidados en su alimentación como métodos para cuidar su salud y su físico, además que tiene tendencias crecientes. Por tales razones los emprendedores tenemos la obligación no solo de crear negocios rentables basados en la venta, sino también debemos lograr el beneficio y satisfacer las necesidades del cliente de una mejor manera.

En el curso de la alimentación, deseamos incluir frutos secos en el menú para una dieta sana y saludable en personas que padecen enfermedades como la obesidad y la diabetes, generando así mayor competitividad en el mercado y una mejor calidad de vida en ellas.

5. PRINCIPIOS CORPORATIVOS

5.1 MISIÓN

C.I. FRESH NUTS S.A.S. Es una compañía dedicada a ofrecer productos de alta calidad en frutos secos, que brindan a nuestros clientes bienestar, satisfacción y el mejor precio del mercado.

5.2 VISIÓN

Llegar a ser una comercializadora reconocida y líder por nuestra alta calidad, confiable y comprometida con nuestros clientes aliados, siendo siempre competitivos en el mercado nacional e internacional.

5.3 OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Crear un plan de negocios para la empresa comercializadora de frutos secos, con el fin de implementar competencias adquiridas durante nuestra carrera

OBJETIVOS ESPECIFICOS

DE MERCADO

1. Crear estrategias para lograr posicionamiento del producto en el consumidor y en el mercado
2. Realizar una investigación de mercado que nos permita definir que se tiene una oportunidad de negocio para la uva pasa
3. Definir estrategias del producto, lugar, y precio. Según la investigación del mercado

FINANCIERO

1. Realizar un estudio financiero que muestre proyecciones reales de ventas y gastos que se produzcan para la apertura de C.I FRESH NUTS
2. Definir un presupuesto de ventas y análisis de costos
3. Elaborar mediante las proyecciones y costos un estado de resultados y un flujo de caja

ADMINISTRATIVO

1. Proveer un producto de alta calidad para el beneficio del cliente y estar altamente comprometidos con los cambios que se generen dentro del rubro
2. Identificar y vigilar continuamente el cumplimiento de requisitos que regulen la actividad de la compañía
3. Apoyar, controlar, validar y hacer seguimiento de los compromisos y obligaciones en las diferentes áreas de la compañía

6. POLITICAS

- Generar un responsable uso de recursos naturales, con el fin de asegurar que los procesos operativos que están dentro del marco de desarrollo sostenible
- Manejar una comunicación asertiva, oportuna, transparente y coherente, que contribuya al relacionamiento tanto interno como externo
- Nuestros productos cumplen con todo los estándares de calidad
- Proteger y preservar la salud de los integrantes internos y externos, por medio de un ambiente seguro y saludable
- Implementar cumplimientos de los procesos de planificación que garanticen el desarrollo de proyectos de la compañía
- Establecer servicios de calidad y precios competitivos que satisfagan clientes y así contribuir con relaciones comerciales a largo plazo

7. VALORES INSTITUCIONALES

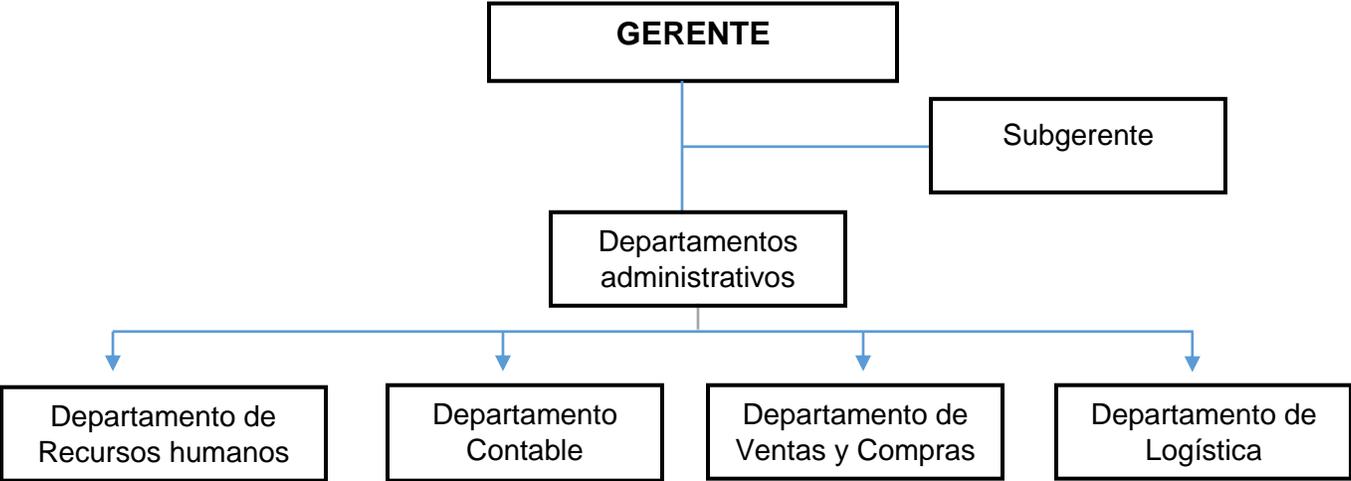
- Respeto
- Responsabilidad
- Honestidad
- Lealtad
- Equidad
- Participación
- Confianza
- Compromiso
- Coherencia

8. ANALISIS FODA

	FORTALEZAS	DEBILIDADES
<p style="text-align: center;">FACTORES INTERNOS</p> <p>FACTORES EXTERNOS</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Duración del producto • Calidad del producto • Precios competitivos • Producto beneficioso para la salud • Alta higiene 	<ul style="list-style-type: none"> • Falta de experiencia al comercializar • Falta de recursos • Altos precios al momento de cotizar debido a la falta de conocimiento de la empresa
OPORTUNIDADES	FO	DO
<ul style="list-style-type: none"> • Actualmente la tendencia a consumir productos saludables ha incrementado • Nuevos inversionistas 	<ul style="list-style-type: none"> • Incluir nuevos productos de acuerdo a la necesidad del cliente • Generar exportación de productos • Asociarse con nuevos inversionistas 	<ul style="list-style-type: none"> • Aprovechar los aportes de los nuevos inversionistas para integrar personal conocimientos al comercializar • Nuestros precios son de alta competitividad
AMENAZAS	FA	DA
<ul style="list-style-type: none"> • Apertura de nuevos mercados • Pérdida de mercado • Alta competencia • Competencia de precios bajos en el mercado 	<ul style="list-style-type: none"> • Preparar estrategias de mercado para lograr competir con nuevas aperturas • Vincular la empresa con fondo emprendedor • Mayor emprendimiento 	<ul style="list-style-type: none"> • Reforzar estrategias de mercado • Generar nuevo plan de negocio • Implementar nuevas tecnologías para la mejora de productos

9. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

9.1 ORGANIGRAMA

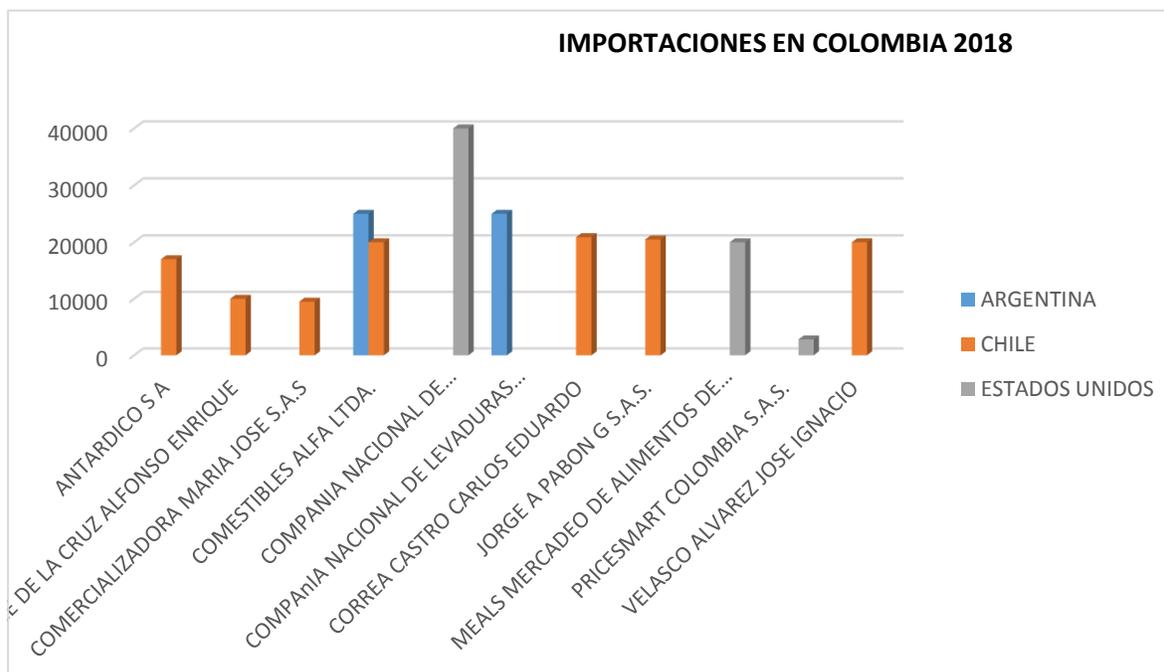


10. REFERENTES

Se obtiene información actualizados de la uva pasa en donde se realizan diferentes análisis que se mostrarán a continuación

Importaciones generadas en Colombia 2018

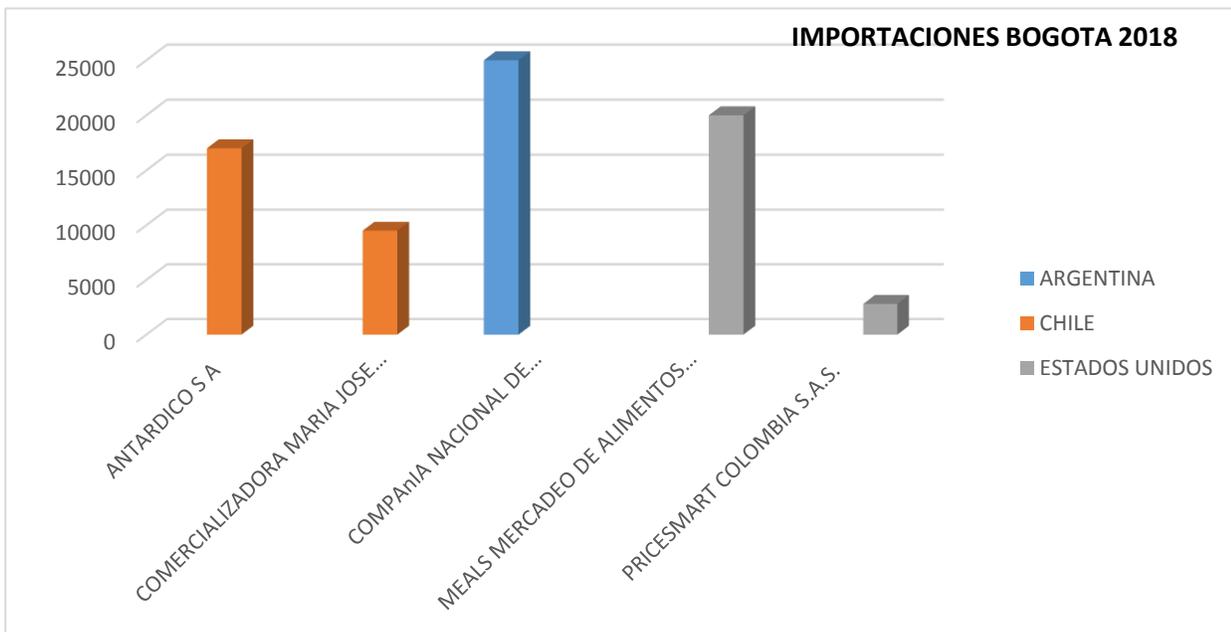
Año		2018			
Mes		(Todas)			
Departamento del Importador		(Todas)			
Suma de Cantidad(es)	Etiquetas de columna	KILOGRAMOS			
Etiquetas de fila	ARGENTINA	CHILE	ESTADOS UNIDOS	Total general	
ANTARDICO S A			17000	17000	
ARCE DE LA CRUZ ALFONSO ENRIQUE			10000	10000	
COMERCIALIZADORA MARIA JOSE S.A.S			9500	9500	
COMESTIBLES ALFA LTDA.	25000	20000		45000	
COMPANIA NACIONAL DE CHOCOLATES S.A.S			40000	40000	
COMPANIA NACIONAL DE LEVADURAS LEVAPAN S.A.	25000			25000	
CORREA CASTRO CARLOS EDUARDO		20900		20900	
JORGE A PABON G S.A.S.		20500		20500	
MEALS MERCADEO DE ALIMENTOS DE COLOMBIA S A S			20000	20000	
PRICESMART COLOMBIA S.A.S.			2808,13	2808,13	
VELASCO ALVAREZ JOSE IGNACIO		20000		20000	
Total general	50000	117900	62808,13	230708,13	



- Importaciones generadas en Bogotá 2018

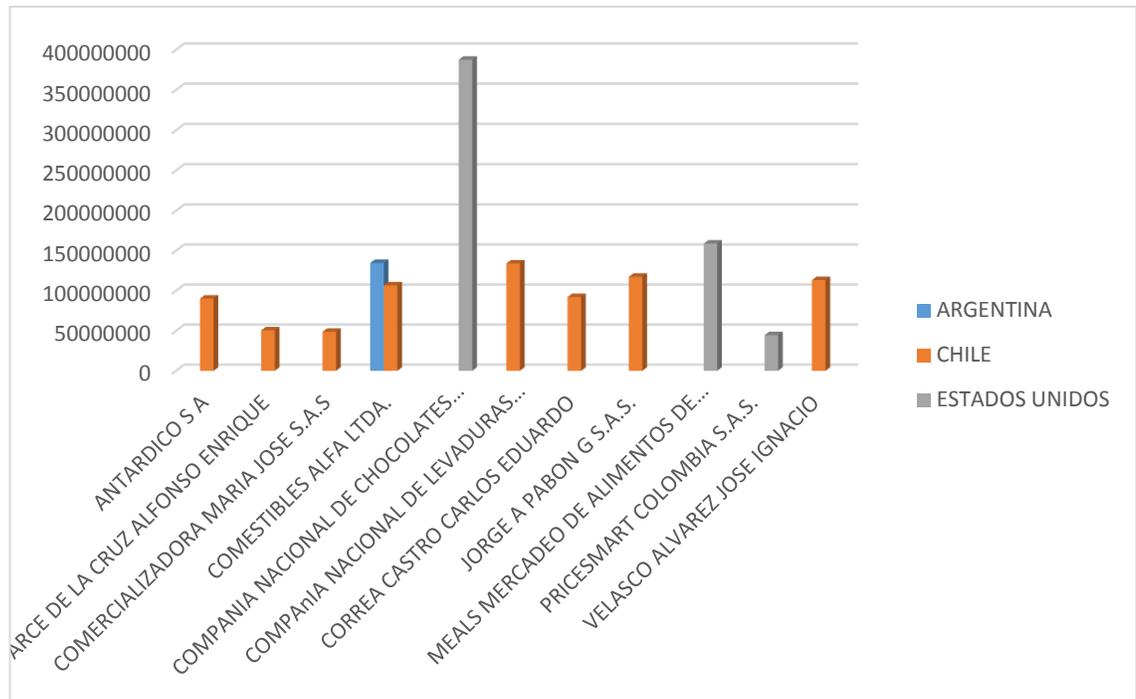
Año	2018	▼
Mes	(Todas)	▼
Departamento del Importador	BOGOTÁ	▼

Suma de Cantidad(es)	Etiquetas de columna			Total general
Etiquetas de fila	ARGENTINA	CHILE	ESTADOS UNIDOS	
ANTARDICO S A		17000		17000
COMERCIALIZADORA MARIA JOSE S.A.S		9500		9500
COMPAnIA NACIONAL DE LEVADURAS LEVAPAN S.A.	25000			25000
MEALS MERCADEO DE ALIMENTOS DE COLOMBIA S A S			20000	20000
PRICESMART COLOMBIA S.A.S.			2808,13	2808,13
Total general	25000	26500	22808,13	74308,13



Año	2018	▼
Mes	(Todas)	▼
Pais de origen	(Todas)	▼

Suma de Valor CIF (COP)	Etiquetas de columna			Total general
Etiquetas de fila	ARGENTINA	CHILE	ESTADOS UNIDOS	
ANTARDICO S A		\$ 90.118.262,81		\$ 90.118.262,81
ARCE DE LA CRUZ ALFONSO ENRIQUE		\$ 50.420.677,84		\$ 50.420.677,84
COMERCIALIZADORA MARIA JOSE S.A.S		\$ 48.697.142,28		\$ 48.697.142,28
COMESTIBLES ALFA LTDA.	\$ 134.629.736,43	\$ 106.625.780,00		\$ 241.255.516,43
COMPANIA NACIONAL DE CHOCOLATES S.A.S			\$ 387.287.721,45	\$ 387.287.721,45
COMPANIA NACIONAL DE LEVADURAS LEVAPAN S.A.		\$ 133.996.170,06		\$ 133.996.170,06
CORREA CASTRO CARLOS EDUARDO		\$ 92.104.080,48		\$ 92.104.080,48
JORGE A PABON G S.A.S.		\$ 117.392.716,80		\$ 117.392.716,80
MEALS MERCADEO DE ALIMENTOS DE COLOMBIA S A S			\$ 158.823.171,74	\$ 158.823.171,74
PRICESMART COLOMBIA S.A.S.			\$ 44.524.057,99	\$ 44.524.057,99
VELASCO ALVAREZ JOSE IGNACIO		\$ 113.239.992,73		\$ 113.239.992,73
Total general	\$ 134.629.736,43	\$ 752.594.823,01	\$ 590.634.951,19	\$ 1.477.859.510,62



11. ANALISIS DE LA COMPETENCIA

P COMPETENCIAS	PRODUCTO	PLUS	PRECIO	PROMOCIÓN	PUBLICIDAD	PLAZA	PROCESOS	PERSONAS	DATOS ADICIONALES
JORGE A PABON G S.A.S	Líneas; canela, especias y frutos secos Algunos de sus productos: Uvas pasas, ciruelas pasas, bicarbonato de sodio, pimienta de olor, clavo de olor, comino, semilla de lino, nuez de Brasil, nuez moscada y pimienta negra	Tiene más de 50 años de experiencia en el mercado, variedad de productos	Precios varían dependiendo del movimiento del dólar por ser un producto importado, pero por su gran cantidad de importación logra mantener buenos precios.	<u>Página web</u> Correos 30% de descuento por compras superiores a 5.000 kilos	Página web: http://www.jorgepabon.com	Ubicado en cra 17 no. 10 – 47/55 Bogotá, Colombia, Sucursal principal (Distribución: en todo el país, por medio de entrega de mercancías hasta el lugar de ubicación de sus clientes, tiene sus propios vehículos de transporte.	Genera importación de distintos países (EE.UU. Chile, Canadá, china, Brasil, México, Bolivia, Ecuador, india, Argentina, entre otros).	Personal: 16 Socios: 04 Tipo de sociedad: sociedad por acciones simplificada s.a.s. Actividad: comercio al por mayor de productos alimenticios	Enero – Junio 101.500 kilos Mensual: 19.917 kilos 1 tonelada: 6.409.424 Kilo. 6409
CORREA CASTRO CARLOS EDUARDO	Uva pasa	Tienen su propia empresa dedicada al empaque y envase de productos llamada alimentos el cocinerito S.A.S	Precios varían dependiendo del movimiento del dólar por ser un producto importado	Bonificaciones a clientes habituales y fieles mes a mes	Teléfono: (2)5574358	Ubicado en calle 11 # 23 41, Cali, valle	Genera importación de distintos países	Personal: 03 Sociedad: sociedad por acciones simplificada s.a.s. Patrimonio neto: \$155.845.630	Enero – Junio 61.800 Kilos Mensual: 10.300 kilos 1 tonelada: 4.769.643 Kilo: 4.769
ANTARDICO S.A	Líneas: repostería, snacks, comida para desayunos Productos: Arándanos, almendras, uvas pasas, nueces, granolas y barras de cereal, avena en hojuelas	Le venden a empresas altamente reconocidas en el mercado como. Éxito, alkosto, justo y bueno, makro, d1, Carulla, entre otros). Sus productos ya tienen un proceso de empaçado y envasado personal y práctico que hace más fácil su venta. Importación, exportación, distribución, comercialización, empaque y transformación de fruto seco, nueces, enlatados, conservas y toda clase de productos agrícolas a nivel nacional e internacional y producción de granola en sus diferentes referencias.	Precios varían dependiendo del movimiento del dólar por ser un producto importado	Envío gratis a clientes que realicen la primera compra	Página web: https://www.antardico.com.co/productos E- mail: ventas@antardico.com.co Telefono: 4432250 Facebook: antardico s.a.	Ubicado en : Calle 18a # 69f 26 Bogotá, Colombia	Genera importación de distintos países	Personal: 22 Tipo de Sociedad: Sociedad comercial Tipo de Organización- sociedad Anónima Actualmente en circulación se encuentran 1.970.962 acciones a un valor nominal de \$1.000 cada una, en el año 2017 los socios capitalizaron acreencias por valor de \$372.835.865	Enero – Junio 37.000 kilos Mensual : 6.170 kilos 1 tonelada: 5.685.656 kilo: 5.685

12. BENCHMARKING

P COMPETENCIAS	PRODUCTO	PLUS	PRECIO	PROMOCIÓN	PUBLICIDAD	PLAZA	PROCESOS	PERSONAS	DATOS ADICIONALES
<p>C. I. FRESH NUTS S.A.S</p>	<p>Frutos secos. Nuestro producto estrella será la uva pasa</p>	<p>Se entregará una fumigación gratuita por ciertos periodos.</p>	<p>Precios varían dependiendo del movimiento del dólar por ser un producto importado, pero por su gran cantidad de importación logra mantener buenos precios.</p>	<p><u>Página web</u> https://julietbarrera.wixsite.com/freshnuts2</p> <p>Correos electrónicos angelica.parada@gmail.com julietandreabarrera@gmail.com</p> <p>Damos facilidades de pago con posibilidades de compra a crédito.</p>	<p>Página web: https://julietbarrera.wixsite.com/freshnuts2</p> <p>Volantes, material POP, WhatsApp, correo.</p>	<p>Ubicado en Bogotá, Colombia, Sucursal principal Avda. 152 No. 45-34</p> <p>(Distribución: en todo el país, por medio de entrega de mercancías hasta el lugar de ubicación de nuestros clientes.</p>	<p>Generar importación de distintos países principalmente de Chile y EE.UU.</p>	<p>Personal: 6 Socios: 02 Tipo de sociedad: sociedad por acciones simplificada S.A.S Actividad: comercio al por mayor de productos alimenticios</p>	<p>Importa mensualmente un aproximado de 12.500 Kilos mensuales. Compra por valor neto de 26.400 USD incluyendo el transporte principal a puerto de destino. Valor de la caja (10 kilos por caja) 22 USD Neto, sin utilidad</p>

13. PORTAFOLIO DE PRODUCTO: FICHA TECNICA

FICHA ESPECIFICACION TECNICA	
	<p>PASAS MORENAS</p> <p>FLAME THOMPSON BLACK CRIMSON</p>
CARACTERISTICAS GENERALES	
Estado Físico	Sólido
Peso Neto	10 Kg ó 30 Libras
Envase Primario	1 bolsa de Polietileno de alta densidad de 10 Kg netos
Embalaje	Cajas de Cartón Corrugado
Capacidad por 20' contenedor	2090 cajas
Estado del producto	Sólido, sin semilla. Fruto desecado de uva, cuyo color depende de la variedad, forma ovalada, textura suave, olor y sabor Agradable dulce característico.
Grados Brix	No menos de 60º brix
Inspección Visual	Aspecto típico de la variedad.
Duración del Producto	1 año
Instrucciones de Manipulación y Almacenamiento	Para una mantención prolongada en el tiempo, las pasas estables que no excedan los 18 grados Celsius con una Humedad relativa bajo 55%. Realizar el apilamiento en cajas
Rotulación	<p>Nombre del proveedor.</p> <p>Origen y conservación del producto impreso en la caja</p> <p>Adhesivo y/o Inyección tinta en cajas con la siguiente información :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nombre del cliente. • Nombre del producto. • Número de Lote del Proveedor. • Fecha de Elaboración. • Fecha de Vencimiento.
Usos	Puede ser consumida crudas o se pueden utilizar para cocinar Y hornear. En la industria alimentaría se usa para pasta de Pasas, jugo, dulces, aperitivos, cereales y en platos principales.

INGREDIENTES PASAS FLAME- THOMPSON – CRIMSON

Pasas	: 99,5%	Humedad: 17 – 18% Máx.		
Aceite Comestible Autorizado	: 0,5%			
SIZES	FLAME	THOMPSON	BLACK	CRIMSON
Extra Jumbo	14 UP	-	-	-
Jumbo	13 UP	12 UP	12 UP	12 UP
Medium	9 -12 mm	9 -12 mm	9 -12 mm	9 -12 mm
Midget	7 – 9 mm	7 – 9 mm	-	-

CARACTERÍSTICAS MICROBIOLÓGICAS DE ACUERDO AL REGLAMENTO SANITARIO DE LOS ALIMENTOS

Hongos y levaduras		Max. 1000 UFC/g
Escherichia coli / g		ausencia
Recuento de bacterias aerobias totales		Max. 1000 UFC/g
Salmonella spp/g		Negativo en 25 grs.
Anaerobios sulfito reductores/g		Ausencia
Staphylococcus aureus/g		Ausencia
Pseudomona aeruginosa		Ausencia

ANÁLISIS QUÍMICOS

Análisis de Metales Pesados	Resultados	Límite de detección
Cadmio mg/Kg	ND	0,05
Plomo mg/Kg	ND	0,2
Mercurio mg/Kg	ND	0,05
Arsénico mg/Kg	0,16	-

Análisis de Micotoxinas	Resultados	Límites de detección
Aflatoxina B1	ND	0,1
Aflatoxina B2	ND	0,1
Aflatoxina G1	ND	0,1
Aflatoxina G2	ND	0,1
Ocratoxina A	ND	2

FISICO QUIMICO TABLA NUTRICIONAL

Contenido Energético

De los componentes digestibles	kj:	1.182
De 100 g de porción comestible	kcal:	278

Componentes principales de 100 g de porción comestible

Agua	15,7 g	Ácidos orgánicos	2,3 g
Proteína	2,5 G	Fibra	5,4 g
Grasa	0,6 g	Sales minerales	2,0 g
Hidratos de carbono	63,9 g		

Composición detallada de 100 g de porción comestible

SALES MINERALES

Sodio	20 mg
Potasio	780 mg
Magnesio	40 mg
Calcio	80 mg
Manganeso	310 µg
Hierro	2 mg
Cobre	210 µg
Cinc	200 µg
Fósforo	110 mg
Cloro	10 mg
Yodo	2 µg
Selenio	5 µg

VITAMINAS

Carotenos	30 µg
Vit. B ¹	120 µg
Vit. B ²	55 µg
Nicotinamida	500 µg
Acido pantoténico	100 µg
Vit. B6	110 µg
Ácido fólico	4 µg
Vit. C	1 mg

AMINOACIDOS

Arginina	305 mg
Histidina	50 mg
Isoleucina	45 mg

Leucina	75 mg
Lisina	70 mg
Metionina	13 mg
Fenilalanina	45 mg
Treonina	55 mg
Triptófano	5 mg
Tirosina	10 mg
Valina	70 mg

HIDRATOS DE CARBONO

Glucosa	31,2 g
Fructosa	31,6 g
Sacarosa	1,1 g

OTROS COMPONENTES

Acido málico	2.300 mg
Acido tartárico	2.300 mg
Ácido salicílico	6.730 µg

14. ENCUESTA FRESH NUTS

1. Indique su edad y sexo

	Menos de 18 años	De 18 - 25 años	De 26 - 35 años	De 36-45 años	Más de 45 años
Mujer					
Hombre					

2. ¿Conoce sobre frutos secos?

- Si
- No

3. ¿consume uvas pasas?

- Nada
- Poco
- Bastante
- Mucho

4. ¿Si hablamos de uva pasa de que forma la consume más?

- Uva deshidratada
- Uva pasa
- Uva con granola
- Uva combinada con otros productos

5. Cuando consume uva pasa, ¿porque lo hace?

- Para bajar de peso
- Porque me gusta tener una alimentación saludable
- Por una patología

6. ¿Qué te gustaría recibir por la compra de frutos secos?

- Un catálogo con la información de aportes de los frutos secos
- Una revista con recetas y combinaciones que puedes hacer con los frutos secos
- Una ficha técnica del producto comprado
- Más cantidad del producto al mismo precio

7. ¿Sabía que la uva pasa aporta y ayuda a mejorar los problemas de diabetes y obesidad?

- Si
- No

8. ¿sabía usted que las propiedades de la uva pasa tiene vitaminas B1, B2, C y ácido fólico que aporta a la salud?

- Si
- No

9. ¿Qué tan importante es para usted comprar productos elaborados con componentes naturales?

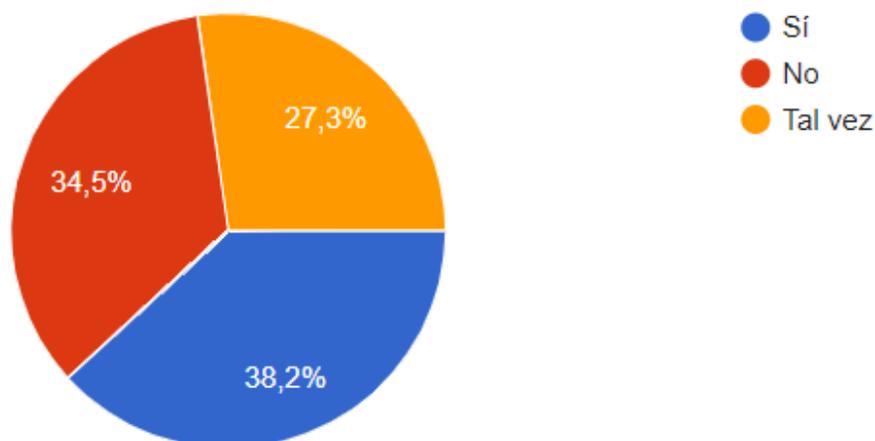
- Extremadamente importante
- Muy importante
- Moderadamente importante
- Poco importante
- Nada importante

10. ¿Cuál es la probabilidad de recomendar este tipo de producto a otras personas?

- Bastante probable
- Probable
- Poco probable
- Nada probable

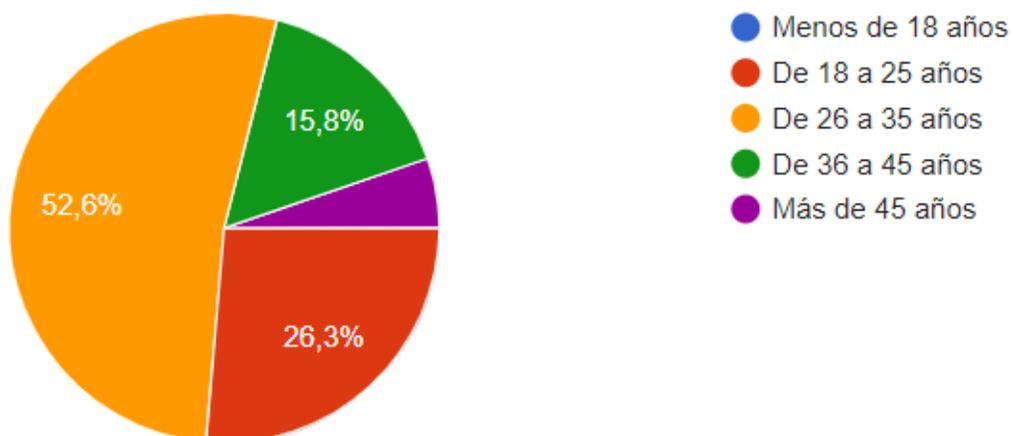
1. ¿Cree que tiene una alimentación saludable?

55 respuestas



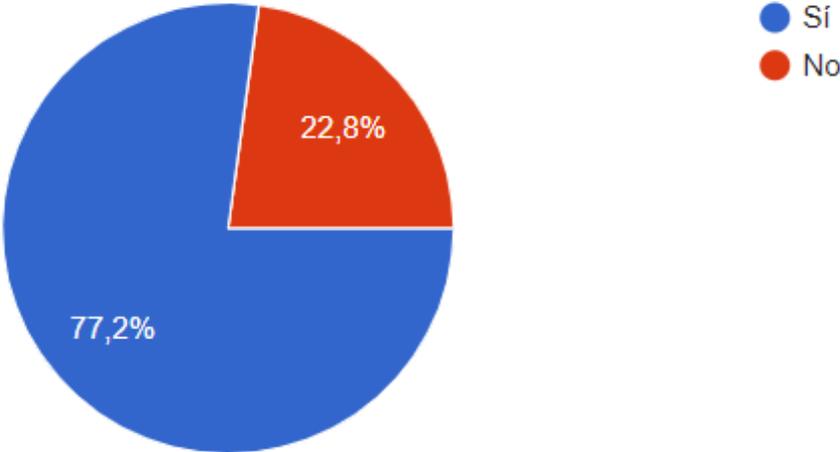
2. Indique su edad?

57 respuestas



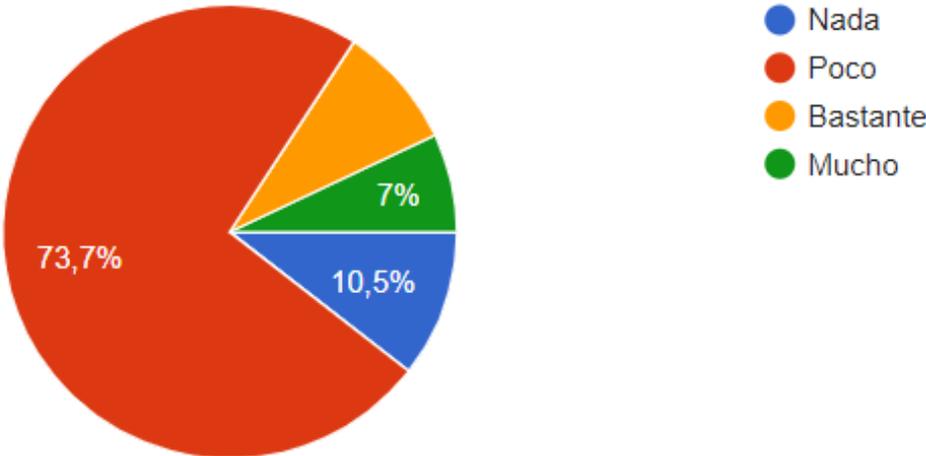
3. ¿Conoce sobre frutos secos?

57 respuestas



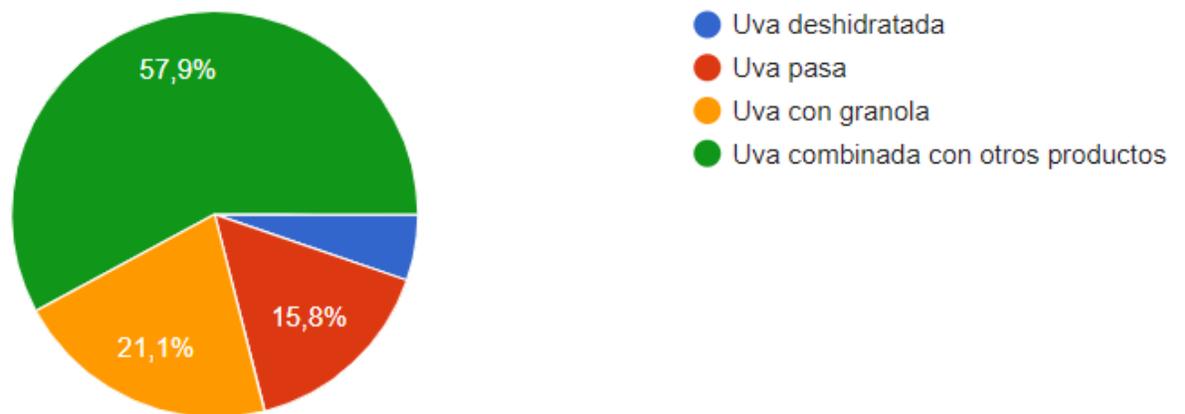
4. ¿consume uvas pasas?

57 respuestas



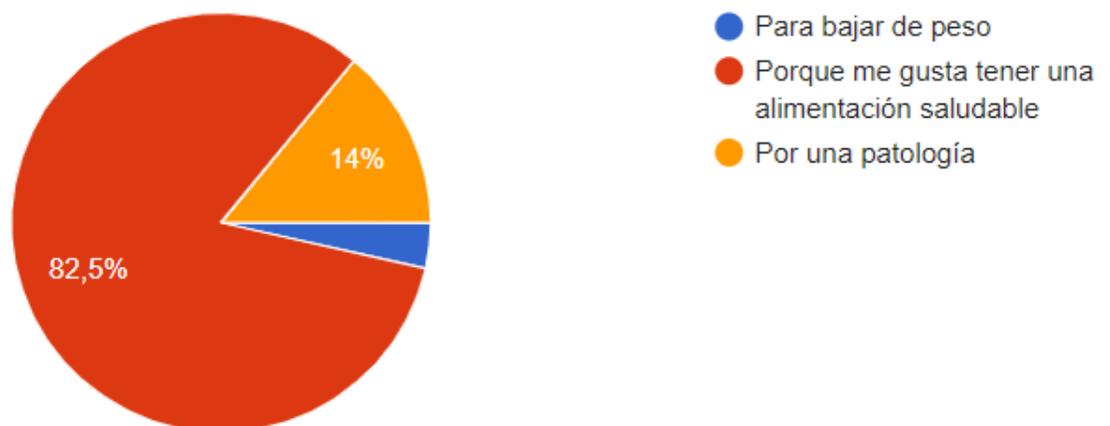
5. ¿Si hablamos de uva pasa,de que forma la consume más?

57 respuestas



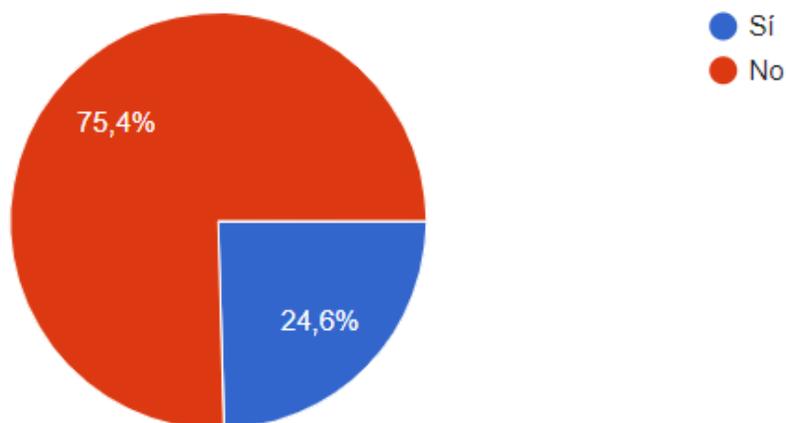
6. ¿Cuando consume uva pasa, ¿porque lo hace?

57 respuestas



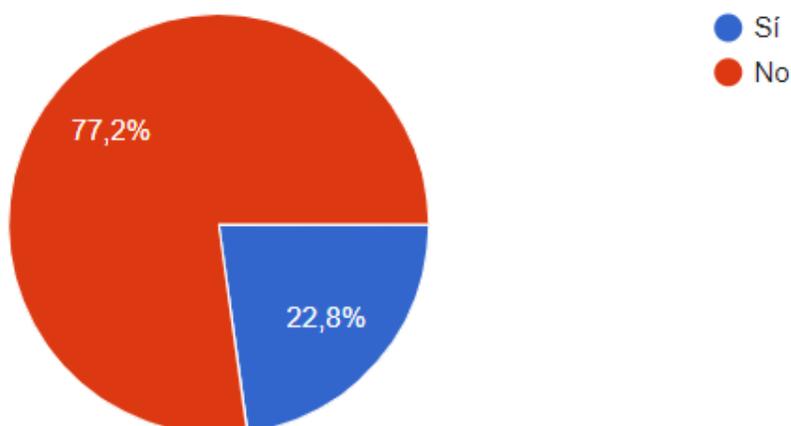
7. ¿Sabía que la uva pasa aporta y ayuda a mejorar los problemas de diabetes y obesidad?

57 respuestas



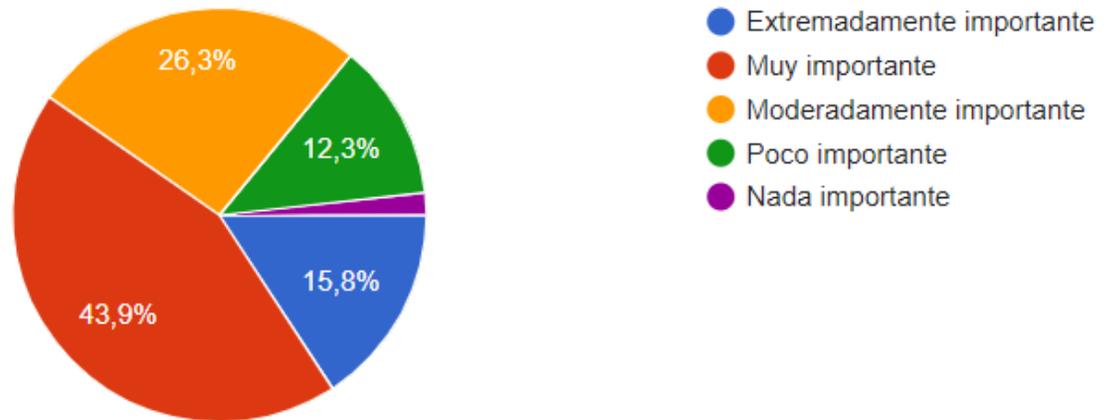
8. ¿sabía usted que las propiedades de la uva pasa tiene vitaminas B1, B2, C y ácido fólico que aporta a la salud?

57 respuestas



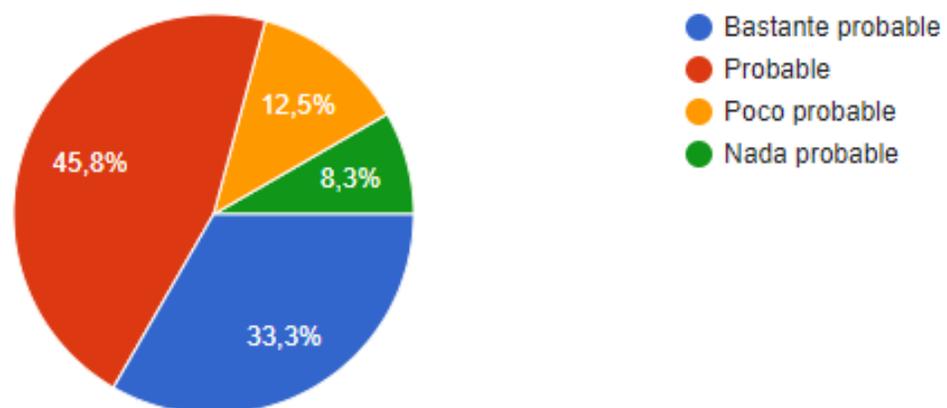
9. ¿Qué tan importante es para usted comprar productos elaborados con componentes naturales?

57 respuestas

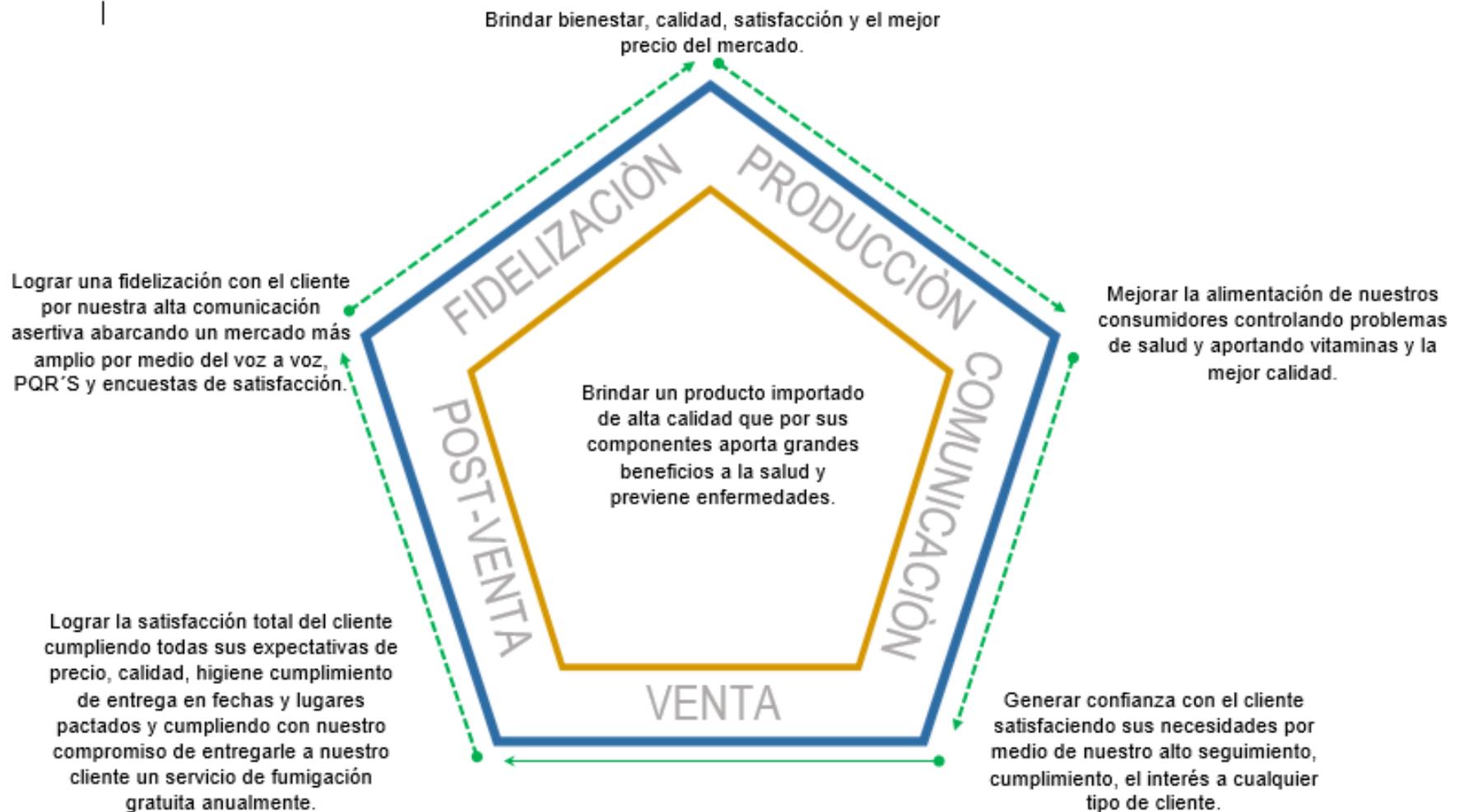


10. ¿Cuál es la probabilidad de recomendar este tipo de producto a otras personas?

48 respuestas

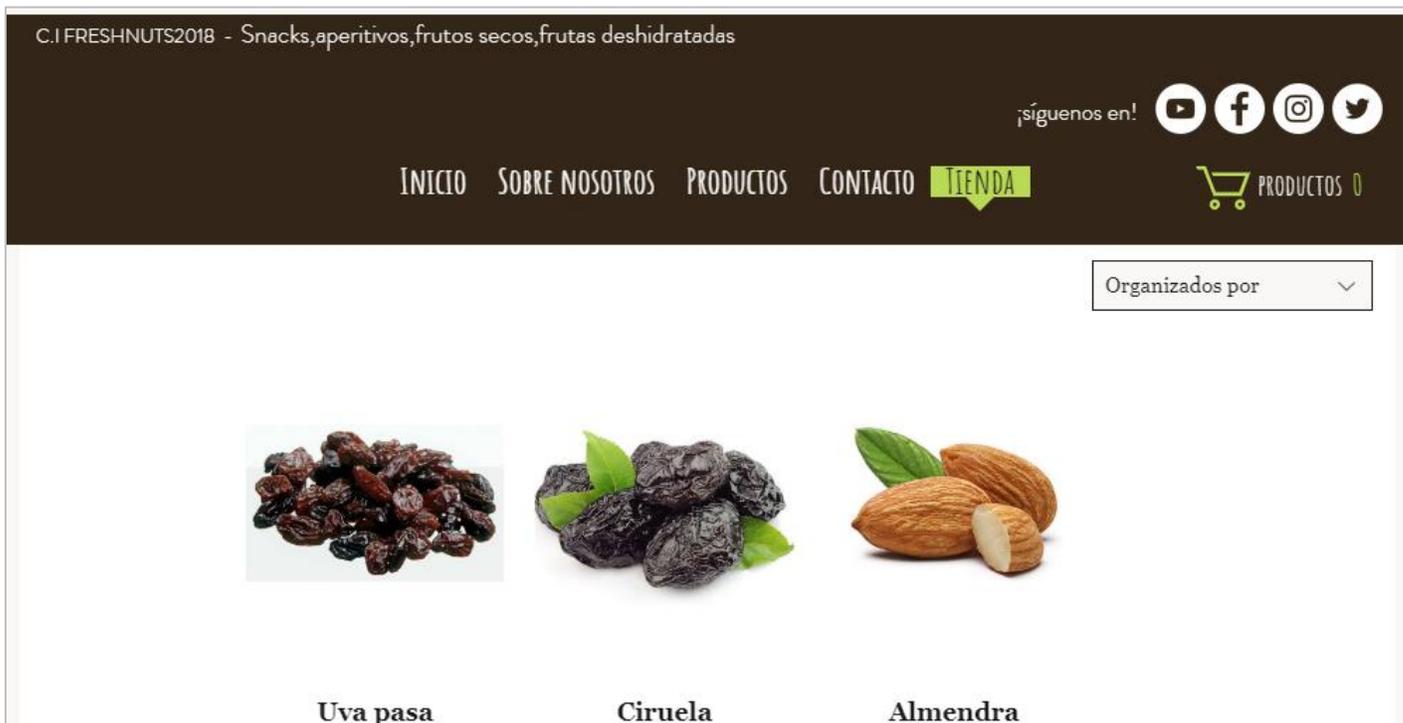
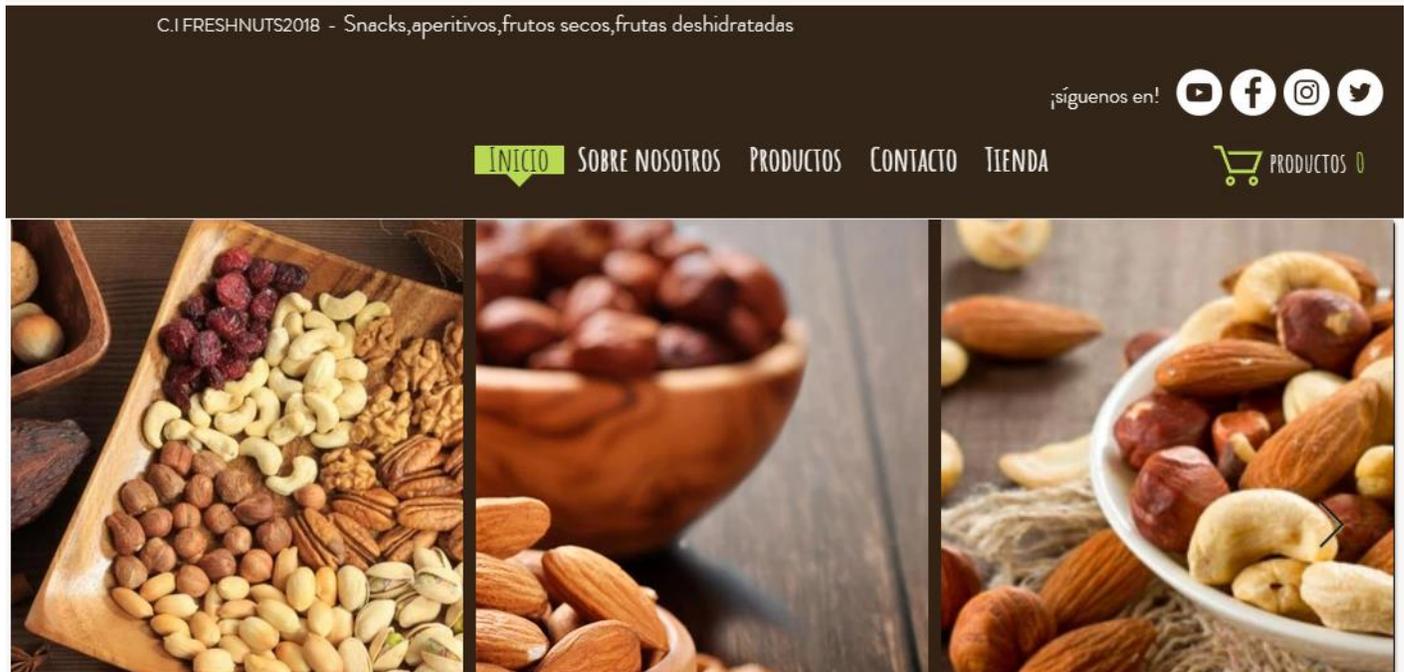


15. PENTAGONO DE PERFILACIÓN DE CLIENTES

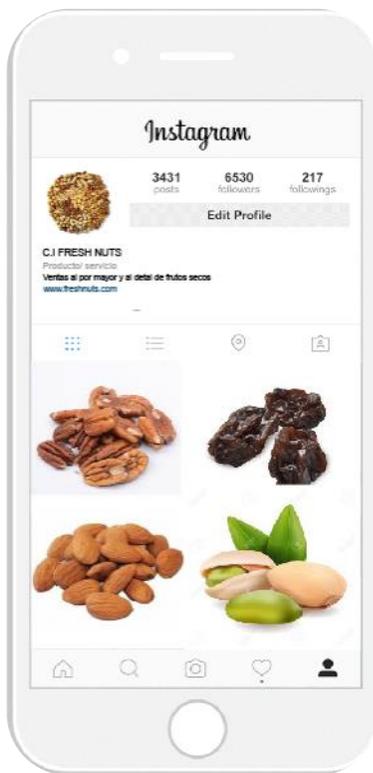
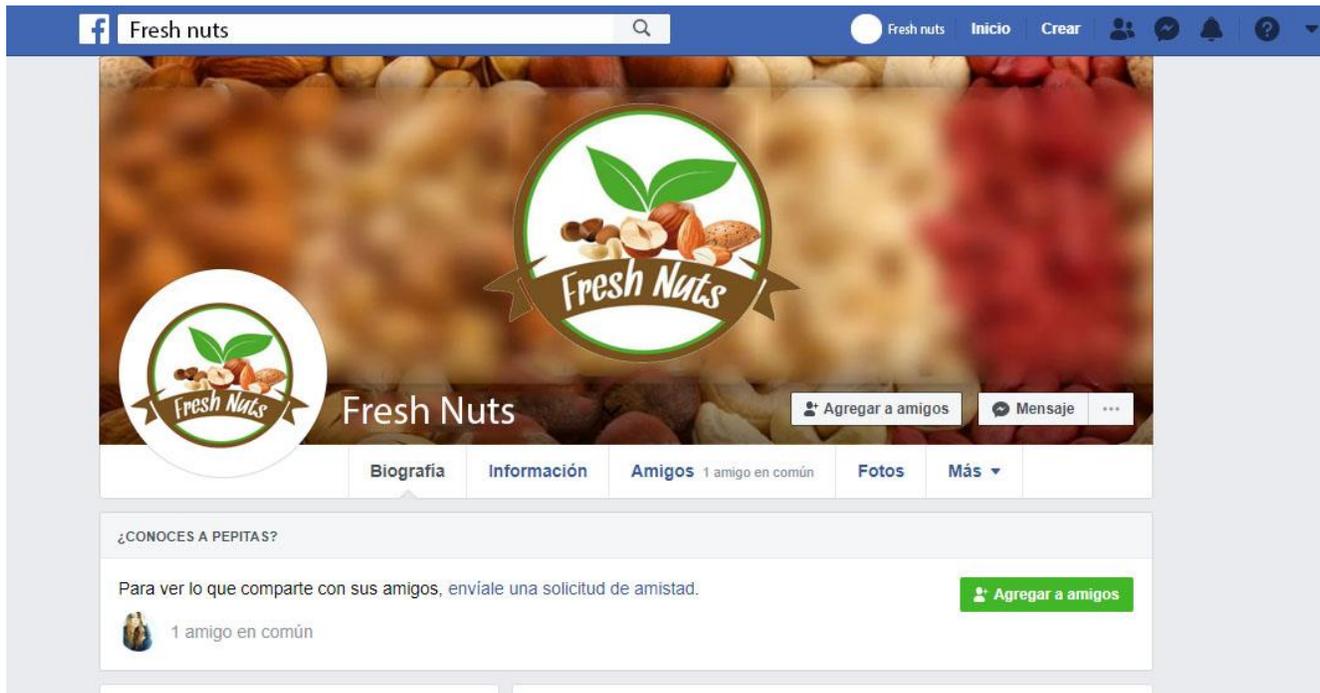


16. TENDENCIAS DE MARKETING DIGITAL

PAGINA WEB FRESH NUTS



16.1 REDES SOCIALES



17. ESTUDIO ORGANIZACIONAL

ACTIVIDAD ECONOMICA: Comercio al por mayor de productos alimenticios,
EXCEPTO CAFÉ TRILLADO

CODIGO CIIU: 5125

5125	COMERCIO AL POR MAYOR DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS, EXCEPTO CAFÉ TRILLADO
------	---

NUMERO DE CUENTA (PUC)

4135	COMERCIO AL POR MAYOR Y AL POR MENOS
------	--------------------------------------

18. PESTEL

P	E	S	T	E	L
<p>Limitado acceso a préstamos de largo plazo, falta de garantías y excesivo papeleo exigido por la regulación financiera.</p>	<p>En los últimos ha habido un crecimiento importante en el consumo de frutos secos entre ellos la uva pasa que hace parte de una gran industria que es la de los SNACK, orientada hacia la comida saludable.</p> <p>Este mercado se consolida como una oportunidad para el crecimiento de la economía colombiana así como para las ventas en el exterior. El mercado de frutos secos está ganando más terreno en Colombia y una de las regiones líderes en su producción y comercialización es el Valle de Cauca</p>	<p>En el ámbito educativo Colombia cuenta con instituciones de formación técnica como el SENA, que podría mejorar su enfoque en los cursos ofertados y ofrecer programas según las necesidades de los empresarios</p> <p>Actualmente la tendencia hacia el cuidado de alimentación saludable de la población colombiana ha incrementado de forma importante, siendo esta una oportunidad de mercado.</p>	<p>Hay pocas instituciones especializadas en ofrecer servicios tecnológicos.</p> <p>En Colombia se presentan dificultades para conseguir la maquinaria necesaria para el proceso de transformación de frutos secos.</p>	<p>Estamos comprometidos con impulsar la cultura de consumo sustentable siendo generadores de cambio y actuando en favor de ello para reemplazar los desechables tradicionales</p> <p>Ofrecemos soluciones sustentables en empaques y envases los cuales se desarrollan a base de Recursos Naturales Renovables.</p>	<p>Contamos con el respectivo registro sanitario que exige la normatividad para este producto alimenticio.</p> <p>Se cumplen con los estándares de calidad e higiene que exige el ente regulador ICA</p>